



¡Que la tecnología nos coja confesados!

Por José Ramón Riera, presidente de Grupo Ágora Solutions.

La automatización, solución para Cecofar.

Viastore Systems explica su experiencia.

Los ciber delincuentes no se van de vacaciones...

Consejos de Ralf Benz Müller, director de G DATA Security Labs

CARGO IBERIA

ISM

Christian Salvesen

General de Recambios SL

Recambios para Carretillas Elevadoras

ALMALOG

ALMACENAMIENTO MANIPULACIÓN LOGÍSTICA

www.almalog.com

viastore systems

Almacenaje automático

www.viastore.com

THE POWER OF DELIVERY

GEODIS

Eurofirst, su nuevo servicio de mensajería europea

SCONVEY

INTEGRATED HANDLING SYSTEMS

Tecnología Avanzada en Automatización Industrial

Soluciones Globales a medida

Experiencia y Servicio a su alcance

www.gdconvey.com

ESPECIALISTAS EN SISTEMAS LOGÍSTICOS.

Transporte aéreo, marítimo y terrestre.

SCHENKER

Logistics

AMTO

DCS & Labelling Worldwide

DEMATIC

Creating Logistics Results

DEMATIC

www.dematic.com

ToolsGroup

www.toolsgroup.com

www.acaciatec.com

ACACIA

Technologies

IMPULSO ANTES DE LAS VACACIONES

Sato Iberia e
Impuls ID Distribución.
SIL 2007
Linde MHI
Grupo Ágora Solutions
Nacex
Grupo Geodis y
Samsung.
Intralox
Toyota TMHE y
Bergé Automoción.
Gran eje FERRMED
MD Soluciones de Identificación
Intermec
Datasa
EMO
SITL Europe
Viastore Systems y
Cecofar.
G Data Security Labs



Logística



Distribución
Nacional-Internacional



Overseas



Nuestra oferta global de servicios de Logística y Distribución, volcada en la Satisfacción Total del Cliente, se adapta perfectamente a cada Compañía.

Sea cual sea, esté donde esté.



No nos importa ni el lugar
ni el momento, nuestro principal
objetivo, es tu *Satisfacción*

www.geodis.es

Pensando en las vacaciones...

La cosa está que arde, no sólo porque estamos en verano, sino también porque las empresas españolas han de analizar los éxitos obtenidos en el primer semestre del año y reaccionar para encarar el segundo tramo.

Nos lo han contado y lo hemos visto en las ferias en las que hemos estado presentes: existe un notable crecimiento de algunos sectores que vuelven a tener interés para los inversores. La industria, que en líneas generales, había quedado sensiblemente apartada de los grandes flujos de capital por sectores como la construcción y las nuevas tecnologías, vuelve a ser atractiva. La fabricación de bienes de calidad, lejos de ser un negocio de grandes beneficios, se ha convertido en un valor, al menos, seguro.

Los grandes ajustes ya se han hecho, los mercados se han definido y se ven con claridad las líneas de futuro. Sólo hay que ponerse manos a la obra.

Quizás nos hallamos ante un aterrizaje de la economía española, pero no de un fatal desenlace, sino que vamos a poner los pies en el suelo y posicionarnos en el lugar que nos corresponde como potencia europea, justo en el nivel medio del vaso en el que se combinan demografía, recursos, estabilidad social, capital humano y otros tantos factores determinantes que, como todo el mundo sabe, sumados dan algo más que un simple aprobado.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

La industria textil española que se esfuerza por estar presente en los principales foros mundiales como la feria Première Vision Preview New York.

La bajada record del Dolar frente al Euro, que nos lleva a soñar con viajar a estados Unidos por un poco menos.

Las vacaciones de verano.

Abajo

El precio del combustible: El gasóleo supera el euro/litro. ¿Dónde vamos a parar? Cada año igual.

La bajada record del Dolar que se notará en la balanza del comercio exterior en breve.

El pinchazo de ventas de la Playstation 3. La incorrecta planificación les obliga a bajar el precio. ¿Dónde está el error?. ¿Se responsabilizará alguien de ello?. ¿Cuántas empresas se verán afectadas?



Nos basta con saber el destino *Just tell us where to...*



CARGO
IBERIA
 www.iberia-cargo.com



El SIL 2007 bate nuevos récords avalado por las empresas y los profesionales de 4 continentes



El SIL 2008 se celebrará del 3 al 6 de junio de 2008 en el Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona con el gran reto de superar en su décimo aniversario las cifras de esta edición que se celebró con éxito recientemente.

El Salón Internacional de la Logística y de la Manutención cerró sus puertas haciendo honor al lema de la presente edición: 9 años batiendo récords. Enrique Lacalle, presidente del Salón organizado por El Consorci de la Zona

Franca de Barcelona, que preside ejecutivamente Manuel Royes, mostró su satisfacción y señaló que el SIL 2007 "ha superado nuevamente las expectativas y ha sido visitado por más de 48.000 profesionales del sector". Así dejó constancia de la consolidada posición de referencia de este certamen como cita ineludible para el sector logístico internacional.

Además de esta positiva valoración su evolución manifestó el entusiasmo del Comité Organizador ante el Salón de 2008.



El SIL celebrará el año próximo su décimo aniversario como el segundo certamen de logística más importante de Europa, en una nueva manifestación que refleja la importancia del sector logístico, uno de los principales motores de crecimiento de la economía en España.

www.silbcn.com

Visitantes profesionales.....Más de 48.000
Empresas participantes.....1000
Empresas nacionales.....60%
Empresas internacionales.....40%
Países participantes.....66
Profesionales de prensa acreditados.....520

Participantes en las Jornadas.....2600
Jornadas paralelas del SIL.....10
Actos Paralelos de empresas privadas.....100

10º Symposium Internacional SIL-Cinco Días.
5º Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte.
Ponentes Symposium y Fórum.....50
Sesiones Symposium y Fórum.....12
Ponentes actos paralelos.....72



Linde MHI, fiel a su cita anual con el Salón Internacional de la Logística y la Manutención.

En última edición de SIL, la participación de Linde MHI fue, una vez más, notable, ya que la compañía presentó sus productos y servicios de forma creativa e innovadora. Linde MHI dispuso de dos amplios stands, uno interior de aproximadamente 790m2 y otro exterior de 500m2, ambos diseñados bajo un concepto puramente corporativo y funcional. En estos espacios, se pudo disfrutar de distintas demostraciones técnicas de los diversos productos de la compañía y probar las últimas novedades en vehículos de interior.

El ingenio y la creatividad aplicada a las demostraciones de Linde MHI se materializaron en la "Spider-Truck", una espectacular exhibición de fuerza y potencia bajo control de la serie de carretillas eléctricas 386. La compañía habilitó en la zona exterior una rampa de acero de 12 metros de altura, especialmente diseñada para esta demostración, por la que la carretilla eléctrica Linde trepó verticalmente hasta el punto más alto, se mantuvo detenida y descendió de forma muy controlada. Todo un desafío a las leyes físicas.

En el marco del SIL 2007, el director general de Linde MHI, Paul-Friedrich Drumm, presentó los resultados económicos obtenidos por la compañía durante el ejercicio 2006, así como las previsiones para 2007, año en el que la compañía celebra su 25 aniversario.

Además, la ceremonia de 'La Nit de la Logística', cita ineludible del salón que se celebró en el Hotel Rey Juan Carlos I, galardonó al director general de Linde MHI, Paul-Friedrich Drumm, como mejor empresario nacional del sector de la logística.

www.linde-mh.es





SATO confía en IMPULS ID Distributions como su distribuidor mayorista exclusivo.

La multinacional japonesa SATO a través de su subsidiaria SATO Iberia S.A. con sede en Sabadell (Barcelona), firmó el pasado día 5 de junio, aprovechando el marco del Salón Internacional de la Logística (SIL 07), un importante contrato con la empresa de distribución Impuls ID Distribution que la convierte en mayorista oficial exclusivo en España. De esta manera, SATO pretende potenciar la rápida penetración en el mercado nacional de todo su portafolio de productos SATO, incluyendo impresoras industriales, de sobremesa y portátiles, así como de la gama de sistemas Print & Apply que SATO desarrolla, fabrica y vende. Impuls ID Distribution, por su parte propone aprovechar su amplia experiencia como mayorista acostumbrado a dar valor a los productos que distribuye, prestando el mejor servicio de soporte técnico y comercial.

Según palabras de Ramón Salvía, director general de SATO Iberia: "Es muy importante

para nosotros poder contar con una empresa líder en distribución para nuestro plan de expansión, Impuls es el tipo de partner con el que SATO está acostumbrado a trabajar a nivel global, empresas serias, con un amplio conocimiento del producto y del mercado de la identificación y con una cartera de clientes satisfechos que confían en las recomendaciones de su proveedor".

Joan García Grau, vicepresidente ejecutivo del grupo DatoPack ID, en el que se engloba Impuls ID Distribution, señaló: "Desde la fundación de Impuls en 1994 nuestra visión de ser un referente en todas nuestras áreas de actividad, por la excelencia de los productos y servicios ofrecidos a nuestra red de distribuidores, por inspirar confianza, por la calidad profesional y humana de sus empleados y colaboradores así como por su voluntad de mejora continua, se ve hoy reforzada por el acuerdo alcanzado con la firma SATO Iberia S.A.", También matizó:



"Siguiendo nuestro lema "Compromiso de Servicio", Impuls ID Distribution garantizará a su red de distribuidores un apoyo constante en el conocimiento del producto y sus aplicaciones, un stock permanente de equipos y partes así como un Servicio Técnico altamente cualificado y eficaz. Todo ello junto a un nivel de precios competitivos y a la calidad y avanzada tecnología de los productos SATO constituyen la mejor carta de presentación que nos anima al iniciar esta singladura."

www.satoeurope.com



Polígono Industrial La Pedrosa s/n
08783 Masquefa (Barcelona)
Tel.: 93 772 76 70 Fax.: 93 772 85 09
ism@ismcontenedores.com
www.ismcontenedores.com

¡Que la tecnología nos coja confesados!

Las empresas españolas recurren cada vez más a las consultoras de TI

Por José Ramón Riera, presidente de Grupo Ágora Solutions.

Aunque ninguna empresa duda de los beneficios que la tecnología ofrece a su negocio (mejora del rendimiento y la productividad, agilización de las relaciones con clientes y proveedores, control y reducción de costes...), en muchas ocasiones, resulta difícil rentabilizar las inversiones en tecnologías de la información, ya que las empresas no cuentan con los profesionales altamente cualificados que exigen algunas de estas soluciones, cada vez más complejas. Por este motivo, cada año crece el número de empresas -de todos los tamaños y sectores- que recurren a empresas de consultoría tecnológica, a través de las cuales acceden a los conocimientos tecnológicos más avanzados y actualizados, sin incurrir en excesivos gastos de personal.

2006 ha sido un excelente año para la consultoría de TI en España. Ha registrado un crecimiento del 9,6%, alcanzando una cifra global de 3.600 millones de euros, y en 2007 la tendencia prevista es igualmente positiva, aunque

para 2008 podría moderarse este crecimiento, una vez alcanzada la madurez del mercado. Los sectores que más han empujado la demanda han sido las administraciones públicas, inmersas en una auténtica transformación tecnológica, y el sector financiero, siempre a la cabeza de las innovaciones TIC. Sin embargo, destaca también la creciente concienciación de las pymes, que buscan socios tecnológicos que les garanticen una efectividad en costes al tiempo que les permitan modernizar sus sistemas, infraestructuras y procesos.

El outsourcing tecnológico a través de una consultora permite a las empresas, en primer lugar, reducir sus costes operativos. Sin embargo, esta no es la única razón (ni la más importante) por la que las organizaciones se han empezado a plantear esta posibilidad. Uno de los motivos de mayor peso es la búsqueda de incrementos de productividad, seguido de la mejora en los niveles de servicio



TI gracias a la experiencia y know how del proveedor en cada área que se externaliza. El acceso a unos competitivos niveles de innovación, calidad, eficiencia y rentabilidad prepara a las empresas para reaccionar más rápidamente ante los cambios del entorno, reforzando la ventaja competitiva del negocio y acelerando la llegada al mercado de sus productos y servicios. Por otro lado, la información manejada por los responsables del negocio para la toma de decisiones será más precisa, consistente y oportuna, al tiempo que los recursos de personal, tiempo y talento de los trabajadores quedan liberados para las auténticas áreas críticas, en lugar de emplear su jornada en resolver cuestiones tecnológicas para las que pueden no estar suficientemente formados.

Los segmentos más dinámicos dentro de la consultoría TI son los relacionados con la estrategia, las operaciones y los procesos. El crecimiento del outsourcing en España se ha visto acompañado de un crecimiento paralelo en la demanda de consultoría tecnológica, sobre todo en los ámbitos de seguridad, mantenimiento y mejora de aplicaciones, cesión de profesionales cualificados, soporte técnico y procesos de negocio.

La elección de la consultora que mejor se adapte a las necesidades de la empresa será determinante para que la externalización sea un éxito.



Sobre todo en el caso de la pyme, el socio tecnológico elegido ha de ofrecerle cercanía y un extenso conocimiento sobre el negocio de su cliente, consiguiendo así una alineación ajustada entre tecnología y procesos empresariales.

Por este motivo, muchas pequeñas y medianas empresas huyen de los contratos de servicio con grandes proveedores multinacionales que, a pesar de su fortaleza tecnológica, están demasiado alejados de sus necesidades de negocio específicas. Los actores locales, por sus dimensiones, cercanía y especialización, responden más eficazmente a sus demandas. Ganan presencia también los planteamientos multiproveedor, ya que sirven para presionar y motivar a los outsourcers y ajustar aún más los precios.



José Ramón Riera, presidente de Agora Solutions S.A., es Licenciado en económicas por la Universidad Complutense de Madrid.

Ha desarrollado una consolidada carrera profesional que inició en Burroughs Computers y le llevó a desempeñar cargos de relevancia en conocidas compañías como Data General, Informática ElCorte Inglés, Dinsa, Zenith Grupo Bull y GE Capital ITS.

En el año 2001, asumió el puesto de consejero delegado en Infotel, compañía dedicada a la venta a través de Internet de información comercial y crediticia de empresas en España y en Argentina y, finalmente, en septiembre del 2002 decidió iniciar un nuevo camino empresarial creando su propia empresa en el mundo de los servicios tecnológicos.



OFRECEMOS SERVICIOS DE OUTSOURCING GESTIONANDO ALMACENES DESDE 1.998.



Le aportamos conocimiento y experiencia en temas logísticos.

Gran Vía de les Corts Catalanes, 414, 1º-3ª 08015 Barcelona
Tel.: 93 292 46 28 Fax.: 93 424 10 96
Email.: info@almalog.com Web.: www.almalog.com

SU PARTNER IDEAL.



Certificado ISO 9.001:2.000

Samsung Electronics Francia confía su logística al Grupo Geodis.

El Grupo Geodis, especializado en la prestación de servicios de logística y transporte, ha alcanzado un acuerdo con Samsung Electronics Francia, empresa proveedora de soluciones de telecomunicaciones, para la gestión logística y distribución de productos de alta tecnología (pantallas de plasma, LCDs, equipos de alta fidelidad, MP3s, DBVs y agendas electrónicas) de este fabricante. Asimismo, la empresa logística es responsable de la logística inversa de Samsung, incluidas la gama marrón y productos informáticos de la marca.

Para el desarrollo de estas actividades, el Grupo Geodis ha inaugurado una nueva plataforma en la localidad de Evry, a escasos 15 kilómetros al sur de París, donde desarrollará distintas actividades de logística, así como la distribución de los productos de Samsung en toda Francia mediante servicios de grupaje, cargas completas o express.

Además, Geodis realizará la documentación de aduanas de los puertos y aeropuertos relativa a la importación de los productos y al aprovisionamiento de la plataforma logística. Por otro lado, Samsung Electronics Francia ha confiado a Geodis la gestión del material de marketing y de eventos logísticos para toda su gama de productos (gamas blanca y marrón, así como informática y equipos de telefonía).



Desde la nueva plataforma, que cuenta con una superficie de almacenaje de 14.000 metros cuadrados, Geodis moverá cinco contenedores semanales en sus servicios de freight forwarding, recepcionará 30 camiones por día (con 7.500 unidades diarias) y realizará 150 expediciones de grupaje y unos 140 lotes o cargas completas, que suponen unos 45 vehículos diarios.

www.samsung.fr
www.geodis.com

En la foto: Pierre Blayau, CEO del Grupo Geodis y Seok-Pil Kim, CEO de Samsung Electronics Francia

Notable promoción ferial de Nacex.

La conocida firma de transporte urgente de paquetería y documentación de Grupo Logista, ha desarrollado una fuerte actividad promocional en previa al verano que se ha notado especialmente en los siguientes eventos:

Ha estado presente una vez más en el SIL (Salón Internacional de la Logística), que tuvo lugar del 5 al 8 de junio en Barcelona, y que se ha consolidado como el certamen logístico más importante de España, y uno de los principales del sur de Europa.

Como cada año, centenares de personas han pasado por el stand de Nacex para solicitar información. Entre los temas que han despertado más interés destaca el importante crecimiento de Nacex en Portugal, que en los últimos meses ha duplicado su presencia en el país luso, así como los buenos resultados obtenidos durante los primeros meses.

También se ha dejado notar en Exposecretaria, la Feria para Secretarías y Ayudantes de Dirección organizada por SecretariaPlus, que tuvo lugar en Barcelona del 12 al 14 de junio.

Se trata una feria estratégicamente importante para Nacex, puesto que sus asistentes principales son secretarías y ayudantes de dirección, un perfil a menudo decisivo a la hora de escoger proveedores de servicios. Este año Exposecretaria, que tuvo lugar en el Palacio de Congresos de Cataluña, contó con unos 100 expositores, reuniendo unos 3.000 visitantes.

Además, Nacex ha acudido a la última edición de Transport Logistic, que se ha celebrado del 12 al 15 de junio en Munich (Alemania), la cita de la logística más importante de Europa, tras el éxito experimentado en anteriores ediciones de la misma y de otras ferias internacionales, como el SITL (Semaine International du Transport et de la Logistique), en París. Nacex cuenta con diferentes colaboraciones profesionales con empresas extranjeras y sus expediciones internacionales están creciendo de forma importante, por lo que el salón de Munich se está convirtiendo ya en una de las citas más importantes de su calendario ferial.



De izquierda a derecha: Manel Orihuela, subdirector general; Arianne Muñoz, responsable marketing; Pedro Fuillerat, director general; Paul Kil, director internacional; y Sergi Carrasco, director de zona Cataluña-Andorra.

www.nacex.es

Intralox sus novedades en Pack Expo Las Vegas 2007.

Intralox, L.L.C. presentará soluciones comprobadas para el empaquetado y el manejo de las cajas en el stand C-217 en la feria Pack Expo Las Vegas 2007, que se celebrará del 15 al 17 de octubre en Las Vegas, Nevada.

Intralox está revolucionando el manejo de las cajas con tecnología y productos innovadores y patentados que ofrecen resultados a los procesadores de industrias de todo el mundo. La demostración en directo de una espiral de la Serie 400 Angled Roller™ (ARB) será uno de los atractivos principales del stand de Intralox. La tecnología patentada de la

Serie 400 ARB ha demostrado ser un éxito en la mejora de la productividad, la eliminación de costes de mano de obra innecesarios y la reducción de gastos operativos en las aplicaciones de transporte de embalajes.

En el stand también se realizará una presentación del sistema Intralox EZ Roller Retrofit™. La adaptación de rodillos metálicos con Intralox conlleva un ahorro de aproximadamente un 50% de tiempo respecto a la instalación de un transportador nuevo. Al mismo tiempo, los costes de propiedad se reducen en un 85%. Existen estilos de banda y accesorios disponibles para tramos rectos, curvas, pendientes, acumulación, etc. para incrementar la flexibilidad de la línea.



www.intralox.com
www.packexpo.com

Importante movimiento financiero despeja el futuro de Europman.

Bergé Automoción y Toyota Material Handling Europe (TMHE) han alcanzado un acuerdo amistoso para adquisición del 100% de las acciones de la empresa Europman, S.A.

Europman ha sido el distribuidor oficial de maquinaria industrial Toyota desde 1979, y ha posicionado con éxito a Toyota en el mercado gracias al desarrollo de una fuerte red de concesionarios y la profesionalidad de sus empleados.



La compra de Europman es el reflejo de la relevancia que en el mercado español de manipulación de materiales tiene para el futuro desarrollo de TMHE.

www.toyota-industries.com
www.europman.es

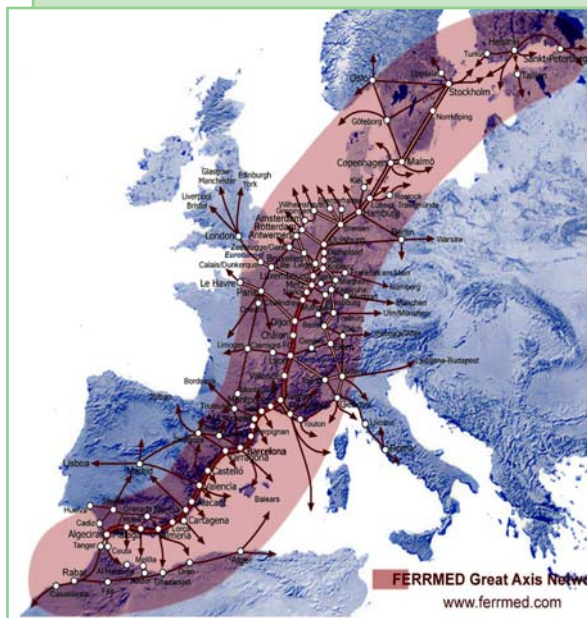
Comienza el estudio global del Gran Eje FERRMED.

Un consorcio encabezado por "WYG International" realizará el estudio global de oferta/demanda, técnico, y socioeconómico del gran eje ferroviario de mercancías FERRMED. (Escandinavia - Rin - Ródano - Mediterráneo Occidental). La selección fue aprobada en la Asamblea General de FERRMED que tuvo lugar recientemente en el recinto de la Fira de Barcelona, con motivo de la celebración del SIL 2007.

El importe del estudio es de 2'6 millones de euros y su realización correrá a cargo de un consorcio internacional de consultoras e ingenierías bajo la dirección de la Secretaría General de FERRMED y del grupo de trabajo técnico formado por diversos miembros de la asociación. Los trabajos de iniciarán el mes de julio de este año y se prevé presentar los resultados y conclusiones el mes de octubre de 2008 en Bruselas.

Este estudio se llevará a cabo desde una óptica regional pero con una visión europea, analizando su repercusión en todas las regiones vinculadas al Gran Eje FERRMED, en particular las localizadas en Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Luxemburgo, Suecia, Gran Bretaña así como en Suiza y en el Norte de África.

La Comisión Europea considera la importancia del Gran Eje FERRMED, el tronco y ramales principales del cual cruzan 11 Estados Miembros. La puesta en servicio de este corredor de forma completa supondrá, según la CE, un gran efecto estratégico y socioeconómico dentro de la UE, dado que se espera que tenga una gran repercusión en la mejora de la competitividad empresarial y en la salvaguarda del medioambiente. A su vez, facilitará la optimización del sistema logístico de la Unión dado que incrementa la interoperabilidad, la intermodalidad y la capacidad de transporte de forma sostenible.



FERRMED Great Axis Route
www.ferrmed.com

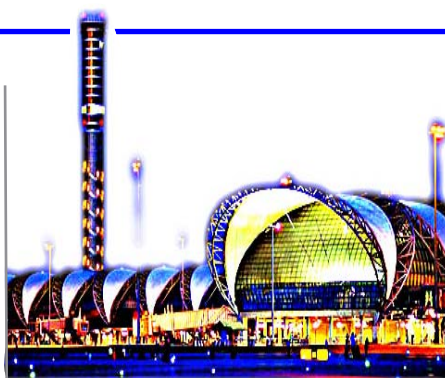
www.ferrmed.com

Importante contrato RFID de intermec en Thailandia.

El nuevo aeropuerto de Bangkok, el Suvarnabhumi Airport, el más grande de todo el sudeste asiático, con un tráfico superior a los 50 millones de pasajeros, ha seleccionado a Intermec como proveedor del sistema de identificación automática basado en RFID para las operaciones de carga del mismo.

En esta nueva infraestructura tailandesa se ha creado una zona libre de carga de más 650.000 metros cuadrados que incorporará las más avanzadas tecnologías de gestión, identificación y comunicaciones, con el objetivo de convertir este aeropuerto en el principal centro logístico de toda la región. La autoridad aeroportuaria ha considerado crítico el empleo de la tecnología RFID para gestionar las terminales de carga y los almacenes.

La principal razón por la que la Autoridad Aeroportuaria de Tailandia eligió la tecnología RFID de Intermec fue para agilizar el flujo de mercancías y bienes y hacerlo además de una forma más eficiente y segura. El uso de RFID permitirá asimismo mejorar la tramitación de aduanas y los procesos relativos a cobro de impuestos y tasas.



El sistema proporcionado por Intermec consta de 150 lectores inteligentes fijos IF5, 100 lectores RFID portátiles del modelo IP3, 600 antenas RFID y 50.000 tags plásticos reutilizables. Esta infraestructura RFID se completa con impresoras de códigos de barras PD4 y lectores 1551.

www.intermec.es



Datasa presenta la solución logística LOGIDA 64

Con el fin de mejorar la experiencia de los clientes en lo que respecta a la gestión administrativa de su logística, Datasa, compañía española especializada en el desarrollo y comercialización de software ERP, anuncia la incorporación a su ERP Serie 64 un nuevo módulo dirigido a cubrir estas necesidades.

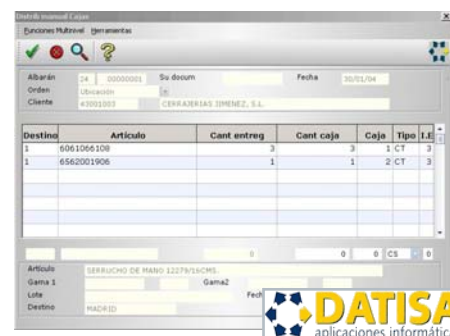
Se trata de la solución LOGIDA 64, que ha sido desarrollada para cubrir las necesidades de logística interna del usuario en lo referente a las tareas de control de embalajes y su preparación. En este sentido, la aplicación permite organizar la distribución de la mercancía en embalajes, así como proceder al etiquetado de los mismos y a la emisión de los documentos requeridos por los clientes finales.

Es una aplicación complementaria de GESDA 64, la solución de gestión comercial de la suite, que puede conectarse tanto con el módulo de facturación EDIFAC, como con el de EDIFAC-logística para envíos a grandes superficies.

LOGIDA 64 incluye sus funciones de forma generalista, por lo que resulta apta para cualquier empresa que tenga entre sus actividades la distribución de mercancías. Las características que ofrece la solución resultan especialmente útiles si la compañía en cuestión es proveedora de grandes superficies comerciales. En este caso completa el ciclo de automatización que implantan los usuarios de EDIFACT, al permitir la distribución en cajas y palets según los puntos de entrega de mercancía solicitados por las grandes superficies. La aplicación orienta sus funciones a la cobertura de necesidades logísticas por EDI, en base a los requerimientos de estos establecimientos.

Datasa es una compañía especializada en la fabricación y comercialización de software ERP.

www.datasa.es



MD gestiona los accesos de 48.000 visitantes en el SIL 2007.



Ha sido el sexto año consecutivo que MD gestionaba el control de los accesos al SIL. La diferencia con otros años radicaba en que la acreditación tenía adherida una etiqueta de RFID fabricada por MD en sustitución al código de barras, sistema utilizado hasta la fecha. El proyecto de control de accesos cubría todas las necesidades del comité organizador: Acreditaciones para visitantes, control de todos los accesos tanto del Salón como de las distintas jornadas realizadas, control de acreditaciones para prensa con información para dar el mejor servicio, así como conocer en tiempo real la afluencia de visitantes, etc.

En cada punto de acreditación se instalaron impresoras para personalizar al momento las acreditaciones, un total de 11 equipos preparados para la RFID y con un software, de control de los acreditados, específico y creado también por MD para esta aplicación.

Las etiquetas HF utilizadas para el proyecto, fabricadas por MD, contenían los datos del acreditado en texto y código de barras, información que fue grabada en el chip en el momento de imprimir la acreditación.

En los puntos de acceso al Salón se instalaron arcos de lectura que, con sus antenas, leían las acreditaciones identificando y validando al acreditado que accedía al Salón, sin necesidad de llevarla en lugar visible. Todo ello a través de un panel luminoso que daba la bienvenida a cada visitante, expositor, prensa, etc. Evitando así aglomeraciones al visitante.

www.md-si.com

El mayor encuentro de la industria de la Máquina-herramienta.

La edición de este año de la Feria EMO de Hannover va a contar con una nutrida representación de empresas españolas fabricantes de Máquinas-herramienta.

Así, 73 empresas españolas expondrán sus más destacadas novedades tecnológicas en los diferentes pabellones y stands de la EMO. La superficie total de exposición que ocuparán las empresas españolas asciende a 6.758,25 m². Tomando en consideración los indicadores de participación en su conjunto (número de empresas, diversidad de máquinas y tecnologías presentadas, además del espacio ocupado), la presencia española será la sexta en importancia por detrás de Alemania, Italia, Japón, Suiza y Taiwán. De esta manera queda patente la importante posición que la Máquina-herramienta española ha logrado en el panorama internacional, siendo el tercer país productor de la Unión Europea y exportando el 60% de la producción a mercados como Alemania, Francia, Estados Unidos, Italia, China o India.

Desde 1975, las empresas españolas fabricantes de Máquinas-herramienta han participado en las sucesivas ediciones de la EMO, con cifras importantes en cada edición, siempre con la coordinación de AFM, la Asociación Española de Fabricantes de Máquinas-herramienta, constituida en el año 1946, que representa la práctica totalidad de la capacidad de producción del sector de la máquina-herramienta española (el 92% de la facturación del año 2006).

EMO Hannover 2007, que tiene lugar del 17 al 22 de septiembre, es el mayor y más significativo encuentro del sector del procesamiento del metal. En marzo de este año ya se habían inscrito 1.875 expositores de 39 países y se había contratado una superficie neta de exposición de 158.000 m². En su última edición, EMO Hannover atrajo a 160.000 visitantes profesionales procedentes de 82 países.

En septiembre de 1977 tuvo lugar la primera EMO Hannover. Ya dos años antes se había estrenado en París como "Feria Internacional de Máquinas-Herramienta". Hasta ese momento, el CECIMO (Comité Européen de Coopération des Industries de la Machine-Outil), es decir la asociación central europea de la industria de máquinas-herramienta, había realizado, desde principios



de los años 50, doce ferias en diferentes lugares con la única limitación de aceptar únicamente expositores europeos. Pero el negocio de las máquinas-herramienta fue internacionalizándose cada vez más. Por iniciativa de la VDW (Asociación de Fabricantes Alemanes de Máquinas-Herramienta) se terminó por aceptar también a fabricantes de todo el mundo.

En la primera EMO Hannover se presentaron 1.619 expositores de 29 países sobre una superficie neta de exposición de 116 700 m². En comparación con la edición inaugural de París, esto supuso un aumento del número de expositores del 18 por ciento e incluso de un 24 por ciento en la superficie contratada. Desde su estreno, EMO Hannover viene siendo la más amplia feria internacional de productos y servicios de las tecnologías de procesamiento de metales a escala mundial. Sobre esta sólida base, la feria viene reafirmando de continuo desde hace 30 años su posición como mayor foro internacional de innovación del sector.

Desde hace más de 115 años, VDW (Asociación Alemana de Fabricantes de Máquinas Herramienta), Fráncfort del Meno, es el portavoz de la industria alemana de máquinas herramienta. Junto con la Agrupación Profesional de Máquinas Herramienta y Sistemas de Fabricación, agrupadas en la VDMA (Asociación Alemana de Construcción de Maquinaria e Instalaciones), VDW cuenta con 270 socios y representan casi el 90 por ciento del volumen de ventas del sector. VDW representa los intereses de sus socios a escala nacional e internacional.

www.emo-hannover.de
www.hf-spain.com
www.afm.es



SITL Europe 2008 explora los nuevos territorios de la logística.

En la próxima edición que se celebrará del 11 al 14 de marzo de 2008, SITL Europe mostrará los nuevos territorios de la logística. Este es el tema en el que se centrará la feria a través de tres enfoques: la innovación, el desarrollo sostenible y la eficacia comercial.

Además, Holanda será e invitado de honor en el 2008, reforzando así el carácter internacional de la feria, gracias a la industria del transporte y la logística de este país y a su savoir-faire totalmente dedicados a los intercambios europeos y mundiales.

El evento se desarrollará a partir de los sectores habituales que son: Servicios transporte y logística, Tecnologías y Sistemas de información, Infraestructuras Inmobiliario y Regiones, que lógicamente se darán cita en la exposición.

Se dará especial importancia al desarrollo del over seas con la presencia de transitarios tanto marítimos como aéreos. SITL 2008 permitirá descubrir una presentación completa de la oferta ferroviaria europea, pública o privada. El sector Infraestructuras y Regiones verá aumentar su número de delegaciones internacionales de manera considerable y la feria acogerá al conjunto de los protagonistas europeos y mundiales en el ámbito del inmobiliario logístico.

Como cada año, se ofrecerá a los visitantes un amplio programa de conferencias. Habrá dos eventos nuevos: *The Pan European Shippers Conferences* y *Las Master Classe*.

En esta 25ª edición, SITL 2008 espera 750 expositores y más de 25.000 visitantes.

Por otro lado y con el claro objetivo de promover y participar en el desarrollo del sector del transporte y de la logística en el mundo, Reed Exhibitions sigue

exportando SITL con éxito. Así, en lo que resta de año, tendrá lugar la segunda edición de SITL Italia en Verona y la 4ª edición de SITL China se celebrará en Shanghai.



www.salon-sitl.com
www.reedexpo.com

La actual revolución del sector logístico farmacéutico.

La presión de un sector que tiene una enorme competencia y unas exigencias legislativas crecientes en cuanto a calidad del servicio obligan a las empresas de distribución farmacéutica a tomar estrategias decididas que combinan tanto las inversiones tecnológicas como las operaciones empresariales para continuar siendo competitivas dentro del mercado.

La actualización del sector pasa por la correcta toma de decisiones con un fuerte componente estratégico.

Así, las estrategias adoptadas por las empresas para responder a los nuevos tiempos apuntan a tres direcciones que no son para nada excluyentes:

Por una parte encontramos los procesos de concentración a través de fusiones, absorciones, compras, etc... sin descuidar los acuerdos de colaboración y cooperación. Sin embargo, evidentemente esta vía resulta tener componentes emocionales profundos que hace que no siempre sea sencilla de plantear y por supuesto de llevar a cabo.

Por otra parte está la vertiente técnica que pasa por realizar las inversiones necesarias para elevar la productividad y que necesariamente implican un aumento sustancial de la automatización de todos los procesos logísticos dentro del almacén.

Finalmente está la mejora de la gestión de los recursos dentro de la cual podemos hablar del outsourcing.

Tal como están las cosas...

En comparación con los modelos logísticos del norte de Europa, España tiene una red mucho más densa de empresas prestando este servicio para una población comparativamente en número más pequeña. Así por ejemplo, Alemania presenta una población que resulta ser más del doble que la de España, pero presenta una densidad de empresas por persona y kilómetro cuadrado cuatro veces inferior a la que presenta nuestro país. (Fuente: FEDIFAR). La consecuencia inmediata de esta estadística es que el tamaño de las empresas españolas es pequeño en comparación con las empresas del norte de Europa, lo cual imposibilita el aprovechamiento pleno de las economías de escala tan necesarias para responder a las demandas sociales como veremos a continuación.

Por lo que respecta a la legislación comunitaria y española, la presión ha ido aumentando rápidamente en los últimos quince años, desde la aparición de la Ley del Medicamento en 1990, especialmente en dos ámbitos bien diferenciados:

Los márgenes de distribución que se han rebajado desde el 12% inicial de 1997 al margen actual del 7,6% en tres etapas (RD 164/1997 - RDL 5/2000 - RD 2404/2004).

La calidad de servicio que pasa por la exigencia de fiabilidad y trazabilidad de cada lote puesto en el mercado, aumentar el control de tráfico, y garantizar la rotación. (RD 2259/1994)

Estas nuevas exigencias no se dan tan solo a nivel legislativo sino que por parte de las farmacias también se reclama un servicio cada vez de mayor frecuencia de entregas (actualmente pasa por 3 y 4 entregas diarias), además de la posibilidad de un servicio urgente exclusivo.



La experiencia de Cecofar (Centro Cooperativo Farmacéutico).

Cecofar es una cooperativa nacida en 1930 y que ha desarrollado una larga trayectoria dentro del campo de la distribución farmacéutica. En la actualidad cuenta con numerosos reconocimientos, y en especial, con la certificación de calidad AENOR desde noviembre de 1999 y que la distinguió como la primera empresa de distribución española certificada. Cecofar desde su fundación ha tenido como objetivo básico el de la expansión, y por ello en estos momentos cuenta con una red de almacenes que cubre prácticamente la mitad sur de la península ibérica además de Ceuta. Su cuota de mercado es del 7 % aproximadamente y distribuye más de 32.000 referencias farmacéuticas entre más de 2.600 socios.

Cecofar, además de una correcta política de marketing, ha afrontado la situación actual con una expansión territorial combinada con la inversión en la tecnología más puntera para readaptar sus instalaciones existentes, lo cual la ha llevado a convertirse en una de las redes de almacenes más avanzadas de Europa. Sin embargo, dicho proceso de automatización no ha estado exento de grandes dificultades, y en Sevilla en particular ha representado una compleja obra de ingeniería. La segunda gran estrategia adoptada por Cecofar ha sido el outsourcing o contratación externa de la gestión técnica del almacén completo. Para ello Cecofar y Viastore S.A. firmaron a principios de año un contrato por el período de 4 años prorrogables por períodos anuales sucesivos.



WAREHOUSING EFFICIENCY THROUGH AUTOMATION



THE POWER OF DELIVERY.

Planificación de sistemas de Logística

Almacenes automáticos

Instalaciones llave en mano

Sistemas de gestión integral

Transelevadores

Servicio Postventa

viastore systems, S.A.
C/ Paletes, 8 Parc Tecnològic del Vallès
08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)
Tel. +34 93 582 4396 Fax +34 93 582 4397
info@viastore.es www.viastore.es

viastore.
systems

Viastore y Cecofar

Viastore colaboró en el Proyecto tomando especialmente relevancia en el desarrollo e implementación de soluciones integrales para diversas funcionalidades del almacén como son fundamentalmente el suministro e implementación de pasillos de almacenaje automáticos dotados con transelevadores rápidos, y el software de control, gestión y enlace con SAP.

Cecofar desde el primer momento transmitió a Viastore su necesidad de mantener su actividad empresarial de manera ininterrumpida y con las mínimas molestias posibles. Este hecho obligó a realizar una planificación especialmente elaborada que se subdividía en micro etapas para todas las intervenciones de los industriales que participaron, y que además tuvieron que entrecruzarse en el tiempo para acabar correctamente en los puntos de entrega o de "hand shake".

La dirección de proyectos de Cecofar conjuntamente con Viastore realizó un profundo trabajo de análisis de las características tipo que podían agrupar las diferentes referencias de medicamentos para dar una respuesta óptima a las necesidades de almacenaje, de rotación y de reposición, y se combinaron dichos grupos con los diferentes tiempos de acceso al producto teniendo en cuenta además la necesidad de ceñirse al espacio disponible en el almacén.

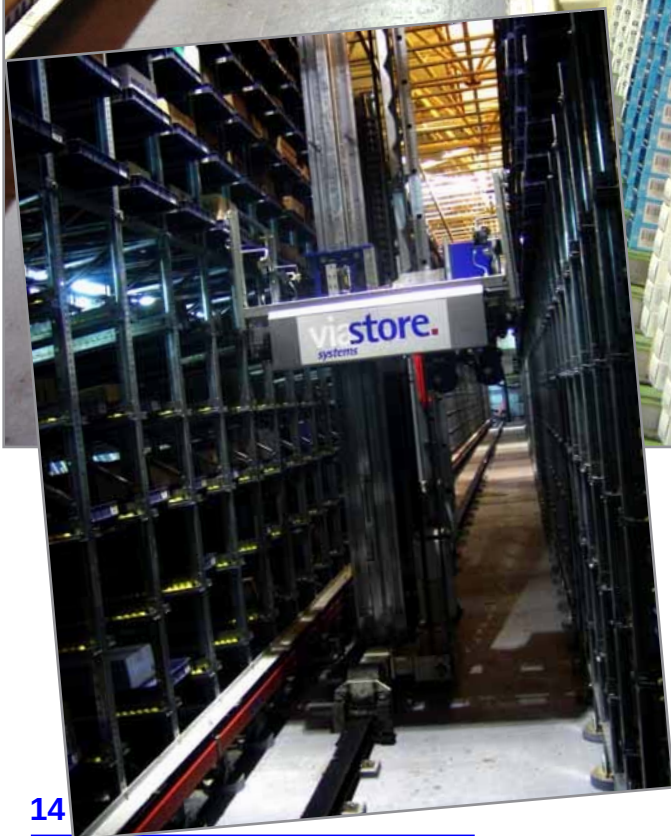
Para acelerar al máximo el flujo de materiales y la entrega entre diferentes zonas y sistemas Viastore previó dos estrategias básicas: las zonas o espacios de control compartido entre sistemas y los enlaces informáticos punto a punto mediante radiofrecuencia. En este sentido el caso más característico dentro de la instalación es del transelevador pilotado por operario (**viasprint®**) que compartía estanterías con los transelevadores de paletas (**viapal®**) accediendo ambas máquinas al espacio compartido a través de lados diferentes. Sin embargo, la presencia de un operario que interviene físicamente en las estanterías para realizar picking obligó a tener su correspondiente protocolo de seguridad y precisó de una eficaz comunicación de su ordenador de abordaje mediante radiofrecuencia.

Una vez el producto se ha puesto en movimiento en Cecofar Sevilla se ha diseñado una verdadera red tridimensional de transportadores de cinta para ir enlazando de manera inteligente y optimizando el recorrido todas las áreas de almacenaje anteriormente descritas para finalizar en la zona próxima a los muelles para los transportes. Durante dicho trayecto evidentemente los medicamentos se reagrupan y se colocan dentro del contenedor de expedición además de imprimir las correspondientes etiquetas y albaranes que se adjuntan al pedido.

Todo esto no podría funcionar sin una potente red neuronal que aportó e implementó Viastore S.A. Esta combinación entre suministro del hardware logístico y el software de desarrollo propio fue determinante para que Cecofar depositara la confianza del proyecto en Viastore, y además representó una garantía clave de éxito.

www.cecifar.es





Cecofar tiene en Sevilla una completa enciclopedia de soluciones logísticas que abarcan desde dispensadores automáticos sobre bandas de transporte continuas para aquellos productos con la rotación más alta, hasta estanterías manuales clásicas, pasando por elementos tan diversos como carruseles, armarios horizontales dotados de mesas Pick to Light, paternosters, transelevadores rápidos de miniload **viaspeed®**, transelevadores de paletas **viapal®**, etc...



Los transelevadores del almacén automático.

Transelevadores **viaspeed®** de Viastore Systems, SA para miniloads.

Nº transelevadores:	6
Velocidad de traslación:	240 m/min.
Aceleración de traslación:	2 m/s ²
Velocidad de elevación:	80 m/min.
Aceleración de elevación:	1,5 m/s ²
Cuna:	Doble cubeta 2 x 40 Kg.
Sistema tracción cubetas:	Por bandas de doble profundidad.
Altura de mástil/estanterías:	De 5 a 6 metros.
Longitud de los pasillos:	60 m
Profundidad de estantería:	Doble.
Total ubicaciones fijas:	24.000 posiciones
Total ubicaciones dinámicas:	14.000 posiciones

Transelevadores **viapal®** de Viastore Systems, SA para el silo.

Nº transelevadores:	2 viapal®
Velocidad de traslación:	125 m/min.
Peso carga palet:	1.000 Kg.
Sistema recogida:	Horquilla telescópica.
Altura de mástil/estanterías:	18,9 metros.
Longitud del pasillo:	73 m
Profundidad de estantería:	Simple.
Total ubicaciones:	2.900 palets

Transelevador con cabina **viasprint®** de Viastore Systems, SA para el silo:

Velocidad de traslación:	74 m/min.
Peso carga:	600 Kg.
Altura de mástil/estanterías:	9,15 metros.
Longitud del pasillo:	73 m
Profundidad de estantería:	Simple.
Total ubicaciones fijas sin compartir:	282 palets
Total ubicaciones fijas compartidas:	330 palets



Ralf Benz Müller, director de G DATA Security Labs

Los ciber delincuentes no se van de vacaciones...

G DATA Security advierte a los viajeros sobre los cibercafés y las WLANs

Las vacaciones están a punto de llegar, pero los viajeros no están a salvo del fraude online y el robo de datos, incluso en los destinos turísticos. Enviar felicitaciones en vacaciones por email o acceder a las cuentas bancarias para comprobar el dinero del que disponen en vacaciones es cada vez más frecuente entre los turistas. Sin embargo, se debe extremar el cuidado cuando se utilizan WLANs de terceros y se visitan cibercafés, ya que muchos operadores no utilizan soluciones de seguridad eficaces. Como resultado, los ordenadores están altamente infectados con malware. El acceso gratuito a Internet en los hoteles puede ser otra trampa de acceso para el robo de los datos. Por ello, los viajeros deben actuar con precaución: pueden estar sirviendo virtualmente en bandeja de plata a los ciber delincuentes sus datos personales, contraseñas, datos de acceso a sus cuentas bancarias o números de la tarjeta de crédito.

Ralf Benz Müller, director de G DATA Security Labs, afirma: "Introducir datos personales en los cibercafés es extremadamente peligroso. Desaconsejamos completamente hacer compras online con tarjeta de crédito o utilizar la banca electrónica. Aparte de los riesgos que conlleva el spyware, que conduce automáticamente nuestros datos hasta los delincuentes, el operador puede

además registrar todo el tráfico de datos. Para enviar felicitaciones en vacaciones por email, recomendamos que los viajeros utilicen las denominadas direcciones de email desechables. Si los datos de su cuenta son robados, los delincuentes no encontrarán ningún email que contenga datos confidenciales".

6 consejos para los viajeros

- 1.- No introduzca ningún dato personal en cibercafés o terminales públicos.
- 2.- Elimine todos los archivos temporales del navegador al final de la sesión.
- 3.- Es preferible que cree una dirección de email desechable antes de marcharse de vacaciones, por ejemplo, con www.Spamgourmet.com u otros proveedores.

- 4.- Evite comprar online durante sus vacaciones.
- 5.- No introduzca ninguna información sobre su tarjeta de crédito.
- 6.- Si está utilizando su propia agenda electrónica en los hotspots WLAN, en redes de hoteles o cafés, debe instalar una suite de seguridad para Internet con un firewall potente.

Le recomendamos también que encripte el disco duro y haga un completo backup de sus datos. Si le roban su agenda electrónica, al menos sus datos personales estarán seguros y protegidos frente a un acceso externo.

www.gdata.de



Crucigrama

Horizontales.

- 1) Lengua romance de Europa. Saca corte o punta a un arma o instrumento en la muela. 2) Tierra llana. Dirigirse. 3) Fluido que forma la atmósfera de la Tierra. Asidero. 4) Fundamentarán un argumento. 5) Sustento diario. Unión Europea. Este. 6) Euro. Llamas la atención. 7) Me acercaré. Ente público empresarial encargado de la navegación civil aérea y de los aeropuertos civiles en España. 8) Fábrica de tejidos. Número uno.

Verticales:

- 1) Oferta pública de adquisición de acciones. Plan Estratégico de Infraestructuras y Transportes. 2) Selección. Nota musical. 3) Tarifa oficial. 4) Al revés, hilo finísimo y flexible. Tipo de vitamina. Alfa. 5) Símbolo químico del Molibdeno. Armonizar. 6) Oeste. Anillo de metal que se lleva como adorno en la oreja. 7) Superficie sin asperezas. Nombre de mujer. 8) Personas naturales del Vall d'Aran.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	G	R	A	D	U	A	D	O
2	R		D	A	R	D	O	S
3	A	A		R	A	E	R	A
4	N	B	A		L		M	
5	J	U	S	T	I	C	I	A
6	E	S	A		T	E	T	E
7	R	A		T	A	S	A	N
8	O	S	A	N		A	N	A

Forme parte del club de lectoras/es de Mercadoindustrial.biz

Si desea recibir un aviso de descarga gratuita, cada vez que editemos un nuevo número de la revista en formato pdf, debe enviar un correo electrónico a: info@mercadoindustrial.biz

---Sólo pedimos estos datos---

Nombre y apellidos.
Nombre de la empresa.
Web

Si desea recibir las ediciones en papel, deberá añadir la dirección de envío completa.
(Sólo se distribuye en España)

Edita: Netchallenge Consulting S.L.

C/ Sant Antoni Maria Claret, 183, At.3ª 08041 Barcelona Tel 935019568

Director Editor: Lino Hernández **Director Técnico:** Carmelo Pérez

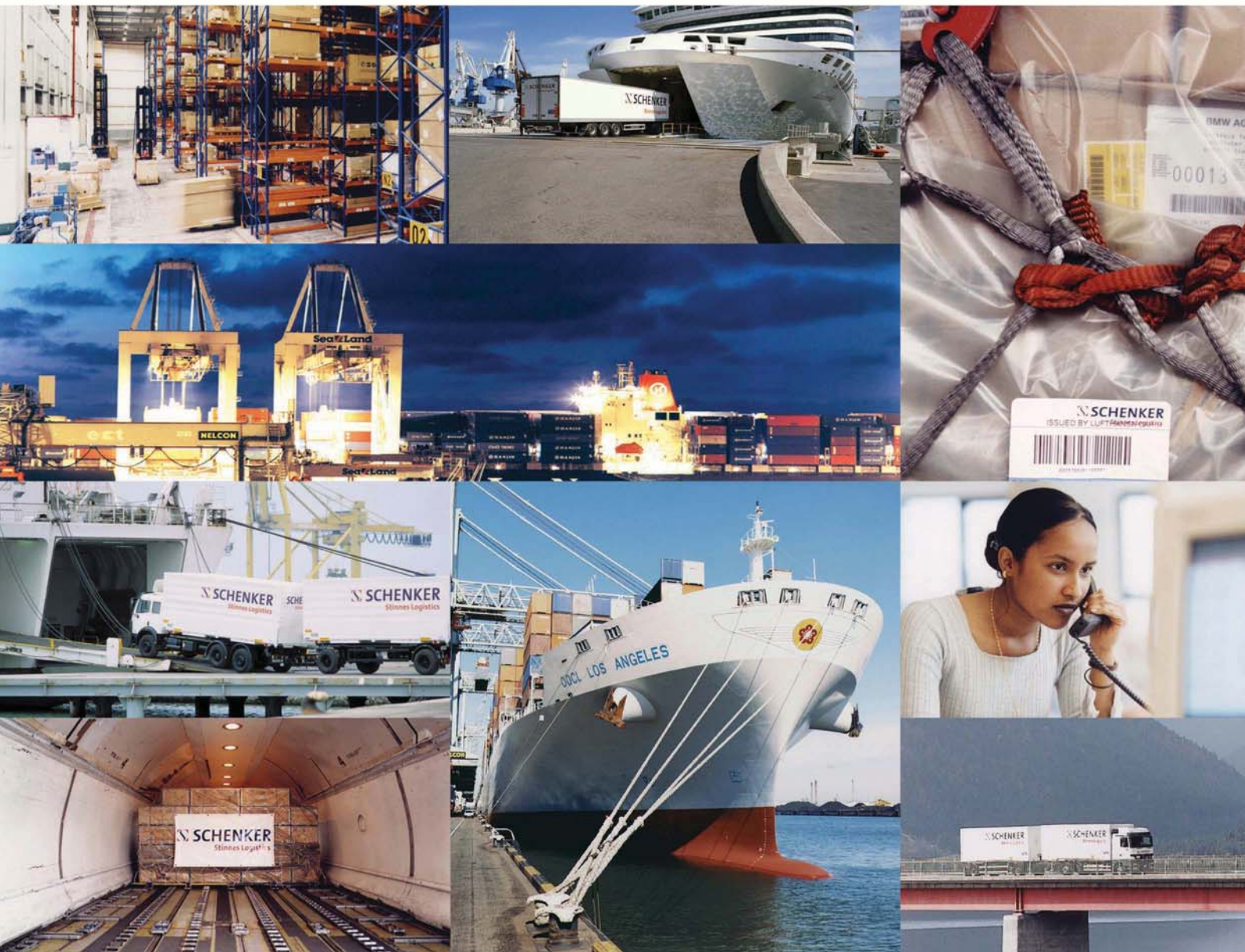
Coordinación: Rodrigo Soler

Redacción y Administración: info@mercadoindustrial.biz

Publicidad: publicidad@mercadoindustrial.biz

D.L. Internet B-20885-2006 ISSN 1886-2330

Difusión internet: 2.000 avisos de descarga.



Todos los medios A su alcance

Schenker **Cuestión de logística**

Día a día Schenker garantiza que todos sus envíos lleguen al destino que les corresponde. Como uno de los primeros proveedores de logística integrada en el mundo, nuestros 55.000 empleados se encargan de agrupar, procesar, embalar, realizar las gestiones aduaneras y transportar las mercancías al lugar preciso en el tiempo preciso.

Esto es logística
Es nuestro negocio

Schenker España, S. A.

Avda. Fuentemar, 31
28820 Coslada (Madrid)

Tel.: +34 91 660 54 00
Fax: +34 91 673 31 13
central.spain@schenker.com

www.schenker.es